



ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Караматдинову Айсауле Парахатовну

Независимый научный сотрудник Каракалпакского государственного университета

aysawlekaramatdinova@gmail.com

Аннотация: Мақолада O'zbekistonda tadbirkorlik subyektlarining eksport salohiyatini rivojlantirishning tashkiliy-iqtisodiy asoslari tadqiq etilgan. Eksport faoliyatini boshqarishni takomillashtirish, moliyaviy resurslardan foydalanish samaradorligini oshirish, ishlab chiqarish infratuzilmasini rivojlantirish va tashqi yetkazib berish geografiasini kengaytirish mexanizmlari ko'rib chiqiladi. Xizmatlar eksportining 2021-2025-yillardagi dinamikasi va uning asosiy yo'nalishlar bo'yicha tarkibi rasmiy statistik ma'lumotlar asosida tahlil qilingan. Moliyaviy, texnologik, institutsional va marketing vositalarini birlashtirgan holda eksportchilarni qo'llab-quvvatlashning kompleks tizimini shakllantirish zarurligi asoslab berilgan.

Kalit so'zlar: eksport salohiyati, tadbirkorlik, tashkiliy-iqtisodiy mexanizm, tashqi savdo, xizmatlar eksporti, investitsiyalar, infratuzilma, eksportni diversifikatsiyalash.

Abstract: The article examines the organizational and economic foundations for developing the export potential of business entities in Uzbekistan. Mechanisms for improving export management, increasing the efficiency of financial resources, developing production infrastructure, and expanding the geography of external supplies are being considered. Based on official statistical data, the dynamics of service exports for 2021–2025 and their structure by main areas are analyzed. The necessity of forming a comprehensive support system for exporters, combining financial, technological, institutional, and marketing tools, is substantiated.

Keywords: export potential, entrepreneurship, organizational and economic mechanism, foreign trade, service export, investment, infrastructure, export diversification.

Абстрактный: В статье исследуются организационно-экономические основы развития экспортного потенциала субъектов предпринимательства в Узбекистане. Рассматриваются механизмы совершенствования управления экспортной деятельностью, повышения эффективности использования финансовых ресурсов, развития производственной инфраструктуры и расширения географии внешних поставок. На основе официальных статистических данных анализируется динамика экспорта услуг в 2021–2025 годах и его структура по основным направлениям. Обосновывается необходимость формирования комплексной системы поддержки экспортеров, объединяющей финансовые, технологические, институциональные и маркетинговые инструменты.

Ключевые слова: экспортный потенциал, предпринимательство, организационно-экономический механизм, внешняя торговля, экспорт услуг, инвестиции, инфраструктура, диверсификация экспорта.

Введение. (Kirish/ Introduction)

В современных условиях развитие экспортного потенциала субъектов предпринимательства является одним из важных факторов экономического роста, повышения производительности и укрепления конкурентных позиций национальной экономики. Выход на зарубежные рынки позволяет предприятиям расширять производственные масштабы, привлекать дополнительные инвестиции, внедрять новые технологии и формировать устойчивые деловые связи с иностранными партнерами.

Вместе с тем наличие производственных ресурсов само по себе не гарантирует успешной экспортной деятельности. Для устойчивого присутствия на внешних рынках предприятиям необходимы эффективная система управления, доступ к финансовым ресурсам, соответствие международным стандартам качества, развитая логистика и достоверная информация о зарубежных рынках.

В Узбекистане экспортная деятельность постепенно расширяется за счет развития торговли товарами и услугами. По данным Национального комитета по статистике, в 2025 году экспорт услуг достиг 10,197 млрд долларов США, увеличившись по сравнению с 2024 годом, когда он составлял 7,572 млрд долларов [1]. Такая динамика подчеркивает необходимость совершенствования организационных и экономических условий, позволяющих

предпринимательским субъектам использовать новые экспортные возможности.

Цель исследования — разработать предложения по совершенствованию организационно-экономических основ развития экспортного потенциала субъектов предпринимательства с учетом современной динамики экспорта Узбекистана.

Обзор литературы (Mavzuga oid adabiyotlar tahlili/Literature review)

Вопросы развития экспортного потенциала рассматриваются в исследованиях по международной торговле, предпринимательству, инвестициям и управлению производственными ресурсами. В рамках теории конкурентных преимуществ М. Портера способность предприятия успешно конкурировать на внешних рынках связывается с производительностью, инновациями, качеством продукции и эффективностью организации бизнес-процессов [2].

Важное значение имеют также институциональные условия экспортной деятельности: доступность финансовых услуг, эффективность таможенных процедур, развитие транспортной инфраструктуры и качество деловой среды. Всемирный банк рассматривает упрощение международной торговли и снижение административных барьеров как важные направления повышения эффективности участия предприятий в глобальных цепочках создания стоимости [3].

В контексте Узбекистана особого внимания заслуживает комплексный подход, при котором экспортный потенциал оценивается не только по объему поставок, но и по производственной готовности предприятия, способности выполнять международные контракты, финансовой устойчивости и возможности осваивать новые рынки.

Авторская позиция заключается в том, что устойчивое развитие экспорта требует согласованного взаимодействия предприятий, банков, логистических организаций, образовательных учреждений и государственных институтов поддержки предпринимательства.

Методология исследования. (Tadqiqot metodologiyasi/ Methods) В исследовании применены методы статистического анализа, сравнительной оценки и системного подхода. Для изучения динамики экспортной деятельности использованы данные Национального комитета по статистике Республики Узбекистан за 2021–2025 годы [1]. Структурный анализ позволил определить основные направления экспорта услуг, а системный подход использован для разработки организационно-экономических механизмов развития экспортного потенциала.

Следует отметить, что статистические данные по экспорту услуг характеризуют общую внешнеэкономическую деятельность страны и не отражают исключительно экспорт субъектов предпринимательства. Поэтому они используются для оценки рыночной среды и определения перспективных направлений экспортной специализации, а не как прямой показатель экспорта малого бизнеса.

Анализ и результаты. (Tahlil va natijalar/ Analysis and results) Развитие экспортного потенциала предполагает создание условий, при которых предприятие способно производить конкурентоспособную продукцию или услуги, находить зарубежных покупателей и выполнять обязательства по международным контрактам.

Таблица 1.

Организационно-экономические механизмы развития экспортного потенциала субъектов предпринимательства

Направление	Основные инструменты	Ожидаемый экономический результат
Финансовое обеспечение	Экспортное кредитование, финансирование оборотного капитала, страхование экспортных рисков	Повышение способности предприятий выполнять международные заказы
Производственная модернизация	Обновление оборудования, автоматизация, внедрение ресурсосберегающих технологий	Рост производительности и снижение себестоимости
Стандартизация и сертификация	Внедрение систем управления качеством, лабораторные испытания, подтверждение соответствия	Расширение доступа к зарубежным рынкам
Информационно-маркетинговая поддержка	Исследование рынков, цифровые каталоги, электронная коммерция, поиск иностранных партнеров	Увеличение числа потенциальных покупателей
Логистическая инфраструктура	Консолидация грузов, складские услуги, оптимизация маршрутов и сроков доставки	Сокращение транспортных расходов и повышение надежности поставок
Институциональное взаимодействие	Кооперация предприятий, банков, отраслевых объединений и экспортных организаций	Снижение организационных барьеров и улучшение координации

Представленные механизмы взаимосвязаны. Например, расширение производственных мощностей без доступного оборотного капитала может ограничить возможность выполнения крупных заказов. Аналогичным образом сертификация продукции не гарантирует увеличения экспорта, если предприятие не располагает

информацией о целевых рынках и эффективными каналами продвижения.

По мнению автора, основой организационно-экономического механизма должен стать принцип последовательного сопровождения предприятия: от оценки экспортной готовности до заключения контракта, организации поставки и получения оплаты. Такой подход позволяет объединить разрозненные меры поддержки в единую систему управления экспортной деятельностью.

Экспорт услуг представляет собой одно из перспективных направлений развития внешнеэкономической деятельности. В отличие от многих товарных категорий, экспорт услуг может опираться на цифровые технологии, профессиональные знания, транспортные возможности, туристическую инфраструктуру и деловые компетенции.



Рисунок 1. Динамика экспорта услуг Республики Узбекистан в 2021–2025 годах

Для графического представления рекомендуется использовать линейный график (Line Chart). По горизонтальной оси отражаются годы, по вертикальной — объем экспорта услуг в миллиардах долларов США.

Данные показывают устойчивое увеличение экспорта услуг на протяжении рассматриваемого периода. В 2025 году его объем оказался почти в четыре раза выше уровня 2021 года. Такая динамика свидетельствует о расширении экспортных возможностей сервисных направлений, хотя сама по себе не доказывает, что рост был обусловлен исключительно совершенствованием организационно-экономических механизмов.

Для предпринимательских субъектов эти тенденции создают возможности для развития туристических, транспортных, информационных, консультационных и других услуг. Важными условиями реализации таких возможностей являются повышение качества сервиса, квалификации персонала, цифровой доступности и способности предприятий работать с иностранными клиентами.

Для выбора направлений поддержки важно учитывать не только общий объем экспорта, но и его внутреннюю структуру. В 2025 году ведущими категориями экспорта услуг Узбекистана были туристические и транспортные услуги, а также телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги [4].

Для построения круговой диаграммы следует использовать столбцы «Вид услуг» и «Доля, %». В подписи диаграммы целесообразно отобразить наименование категории и ее процентную долю.

Структура экспорта показывает значительную роль туристических и транспортных услуг. На них в совокупности приходится около 83% экспорта услуг. Это создает предпосылки для развития предпринимательства в туристическом обслуживании, логистике, перевозках и сопутствующих сервисах.

Одновременно заметная доля телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг указывает на возможности расширения цифрового экспорта. Для реализации такого потенциала

необходимо развивать профессиональные компетенции, повышать качество цифровых продуктов, совершенствовать защиту данных и формировать устойчивые каналы взаимодействия с зарубежными заказчиками.

При этом высокая концентрация экспорта в отдельных категориях создает необходимость дальнейшей диверсификации. Расширение ассортимента услуг, выход на новые рынки и развитие деловых сервисов способны снизить зависимость от колебаний спроса в отдельных секторах.

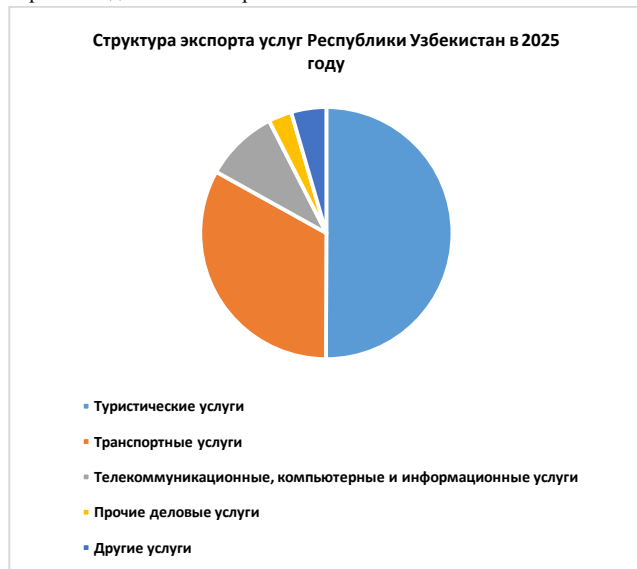


Рисунок 2. Структура экспорта услуг Республики Узбекистан в 2025 году

На основе проведенного анализа предлагается совершенствовать экспортную деятельность предпринимательских субъектов по нескольким направлениям.

Во-первых, необходимо внедрить систему оценки экспортной готовности предприятия. Она должна учитывать производственные мощности, финансовое состояние, соответствие стандартам, наличие кадровых компетенций и перспективы целевых рынков. На основе оценки предприятия смогут получать адресные рекомендации по подготовке к международной деятельности.

Во-вторых, следует расширять доступ к экспортному финансированию. Финансовые организации могут разрабатывать продукты для финансирования оборотного капитала, подготовки продукции к экспорту и исполнения международных контрактов. Особое значение имеют прозрачные критерии оценки рисков и доступность информации об условиях финансирования.

В-третьих, необходимо развивать кооперацию предприятий. Совместное использование складских помещений, логистических услуг, лабораторий и каналов продвижения может уменьшить издержки небольших компаний. Экспортные объединения также способны повысить переговорные возможности предприятий при работе с зарубежными покупателями.

В-четвертых, целесообразно совершенствовать цифровую инфраструктуру экспорта. Информационные платформы должны обеспечивать доступ к требованиям целевых рынков, техническим стандартам, потенциальным покупателям и условиям международных расчетов. Для сервисных предприятий важны цифровые каналы продаж и возможность дистанционного предоставления услуг.

В-пятых, следует повышать результативность государственной поддержки. Ее эффективность необходимо оценивать по количеству предприятий, вышедших на новые рынки, объему повторных контрактов, производительности, доле продукции с высокой добавленной стоимостью и устойчивости экспортных поставок. Такой подход позволяет оценивать не только краткосрочное увеличение объемов экспорта, но и долгосрочное развитие экспортного потенциала.

Заключение. (Xulosa / Conclusion)

Проведенное исследование показывает, что развитие экспортного потенциала субъектов предпринимательства требует комплексного взаимодействия организационных и экономических механизмов. Финансовая поддержка, производственная модернизация, стандартизация, цифровизация, логистика и институциональная кооперация должны рассматриваться как взаимодополняющие элементы единой системы.

Анализ официальной статистики свидетельствует о существенном росте экспорта услуг Узбекистана в 2021–2025 годах. В его структуре ведущие позиции занимают туристические и транспортные услуги, одновременно сохраняются возможности для расширения цифровых и деловых сервисов. Эти направления могут стать дополнительными источниками экспортного роста при условии повышения качества, профессиональной подготовки и доступности международных каналов продвижения.

Автор приходит к выводу, что эффективная модель развития экспортного потенциала должна основываться на адресной оценке экспортной готовности предприятий, доступности финансирования, развитии совместной инфраструктуры и постоянном мониторинге результатов. Реализация данных мер позволит повысить устойчивость внешнеэкономической деятельности, расширить географию поставок и укрепить позиции предпринимательских субъектов на международных рынках.

Список использованной литературы: (Foydalanilgan adabiyotlar ro'yxati / References)

1. National Statistics Committee of the Republic of Uzbekistan. Export of Services (Annual): SIAT Statistical Database. <https://siat.stat.uz/data/1146/?lang=en>
2. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990.
3. World Bank. Business Ready: Methodology — International Trade. <https://www.worldbank.org/en/businessready/methodology>
4. National Statistics Committee of the Republic of Uzbekistan. Foreign Trade Turnover of the Republic of Uzbekistan: January–December 2025. Press release, 21 January 2026. https://stat.uz/img/news/press-reliz-en_p94457.pdf
5. World Trade Organization. World Trade Report 2016: Levelling the Trading Field for SMEs. Geneva: WTO, 2016. https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr16_e.htm
6. OECD. SME and Entrepreneurship Outlook 2023. Paris: OECD Publishing, 2023. <https://doi.org/10.1787/342b8564-en>
7. World Bank. World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC: World Bank, 2020. <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>
8. International Trade Centre. SME Competitiveness Outlook. Geneva: ITC. <https://intracen.org/resources/publications>
9. United Nations Conference on Trade and Development. Digital Economy Report 2024. Geneva: UNCTAD, 2024. <https://unctad.org/publication/digital-economy-report-2024>
10. World Bank. World Development Indicators. <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>